

Stéphanie SAPHY

Adresse personnelle :

35 Bis Rue Commandant Raynal, 30000 NIMES

Adresse professionnelle : 460 Rue Yves Sigal, 30900 NIMES

Tel : 06.14.99.81.03

figeresaphy.stephanie@gmail.com



PARCOURS PROFESSIONNEL

- Depuis octobre 2021, Dirigeant de la Société COACHING FORMATIONS ADV :

Société de coaching, accompagnement et formations communication, management et médiation pour les entreprises, les particuliers et les étudiants.

www.saphy-coaching.com

- De septembre 1990 à juillet 2021, à la Caisse d'Épargne du Languedoc Roussillon :

➤ **MANAGER DE MANAGERS, DIRECTEUR DE GROUPE NIMES (janvier 2014 – juillet 2019)**

De 18 à 25 agences soit de 84 à 140 collaborateurs

Travail en collaboration avec un staff : 1 assistante, 1 référent pour le marché des professionnels, 1 responsable de l'animation commerciale pour le marché des particuliers et 1 directeur adjoint à partir de janvier 2019.

Les faits marquants

- **Mise en place d'une plateforme d'appels sortants** : 6 postes dédiés au siège du groupe. Séances de phoning organisées sur ½ journée dont 1 heure de préparation des cibles et briefing + 2h30 d'appels + ½ h de débriefing avec pour objectif de contacter des clients en vue de réaliser des ventes à distance ou des prises de Rendez-vous (objectifs variables selon les thèmes : 100 ke de Crédits à la consommation, 10 RDV qualifiés pour des bilans assurances, par exemple.)
- **Organisation de réunions pour les clients gestion privée et les clients professionnels** : Objectif : réunir 50 clients pré-ciblés appétant et leur présenter des produits de défiscalisation en mettant en avant les programmes d'investissement locatif proposés par la filiale. Format : cocktail dinatoire. Objectif quantitatif : 10 ventes
- **Création d'ateliers de formation au siège du groupe** : ateliers spécifiques suite à des constats et des demandes lors des visites agences. L'objectif de ces ateliers : développer les compétences des collaborateurs et des Directeurs d'agences sur des thèmes précis (soit orientés produits et services, soit orientés process et réglementations)
- **Mise en place de partenariats avec des Écoles** : Lycée de la CCI section BTS Management des Unités Commerciales et Bachelor Management et Écoles d'Infirmiers. L'objectif de ces partenariats : développer la notoriété de l'entreprise et conquérir de nouveaux clients sur le segment des jeunes et aussi en conquête de stagiaires, potentiellement collaborateurs.

Mon rôle

RH : Recrutement, mesures salariales

Contrôles risques, conformité, qualité

Animation et Pilotage : Réunions avec les directeurs d'Agences, les collaborateurs/ par métier, en transverse....

Octroi de financements (clients particuliers et professionnels) jusqu'à 1000 ke

➤ **MANAGER, DIRECTEUR D'AGENCE, 14 ans (1998 -décembre 2013)** **De 5 à 10 collaborateurs**

Les faits marquants

- **Mise en place d'un partenariat avec une association de gestion de santé mentale :** l'objectif était de se positionner sur un segment de clientèle spécifique via le marché des Tutelles et de conquérir des nouveaux clients grâce à un savoir-faire spécifique et différenciant.
- **Tutorats de Chargés de Clientèle sur le marché des professionnels**
- **Organisation d'une animation Gestion Privée :** Animation prestige sur une semaine avec prise de rendez-vous avec 2 intervenants en gestion privée et organisation de 2 conférences patrimoniales ; une première dans une agence de la CELR. Objectifs quantitatifs de conquête d'argent frais, de placements en assurance vie et de ventes immobilières via des programmes de défiscalisation.
- **Mise en relation avec le Lycée de la CCI du Gard en vue d'un partenariat avec la CELR**
- **Formation sur des nouveaux produits retraite,** pour un groupe d'agences, soit 30 collaborateurs
- **Particularité :** agence dévastée par des inondations et poursuite de l'activité, gestion de la crise sans plan de continuité prévu à cette date par l'entreprise.

DIPLOMES

- **2022** : Sophrologue, spécialisée en gestion du stress
- **2021** : Coach professionnel, Haute École de Coaching Paris (RNCP 6)
- **2019** : Médiatrice Sociale Accès aux Droits et Services, Titre d'État
- **2012** : Master en Management Opérationnel, ESSEC Paris
- **1989** : Brevet de Technicien Supérieur, Action Commerciales, Lycée de la CCI, Nîmes


FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- **1989** : Marketing Téléphonique Direct, Crédit Agricole, Nîmes
- **2013** : Maître Praticien PNL, Evoluce Communication, Nîmes
- **2019** : Formateur, Evoluce Communication, Nîmes


LANGUES ET LANGAGES

Anglais et Espagnol : Lu, écrit, parlé, scolaire
Word, Excel, Power Point, Pack Office

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES



Marraine du Club des Entreprises partenaires du Campus du Lycée de la CCI du Gard.
Intervenante en BTS Management des Unités Commerciales et Bachelor Management
Membre jury d'examens BTS, Master et VAE.
Membre du Conseil d'administration du Lycée de la CCI



Pratique la randonnée en haute montagne.